

**Fahren Sie noch zum
Kunden ?**

oder



**Beraten und Verkaufen
Sie bereits!**

Verkaufen und Beraten im 21. Jahrhundert wird anders sein!

Immer mehr Menschen nutzen das Internet als Informationsquelle und Abschlussmöglichkeit für Versicherungen und Finanzdienstleistungen.



Verpassen Sie nicht den Trend, sonst bleiben Sie auf der Strecke.
Lassen Sie es nicht soweit kommen und stellen jetzt die
Weichen für Ihren Vertriebserfolg ab 2009!

Die wichtigsten Ressourcen sind Zeit und Geld in unserem Geschäft.

Überlegen Sie! Wie viel Zeit haben
Für die lästige Verwaltung bleibt
Wie wär's , wenn Sie ein Werkzeug
mehr Verkaufsgespräche ermöglicht.



Sie täglich wirklich für den Verkauf .
einfach zu viel Zeit auf der Strecke.
hätten, welches Ihnen in weniger Zeit
So etwas gibt es nicht, meinen Sie?

Dann lernen Sie hier die **KOKON-Vertriebsstrategie** kennen!

Die KOKON- Vertriebsstrategie



Zukünftig holen Sie den Kunden dort ab, wo er ist!

Mit der Online-Beratung beraten Sie den Kunden dort, wo er sich seine Informationen holt - im **Internet**. Durch die verschiedenen Online-Baufinanzierungsanbieter ist es für viele Kunden einfach geworden, Zinskonditionen im Internet zu vergleichen.

Da liegt es nahe, ihm auch eine **Beratung** zu bieten, die ihn **im Internet abholt**.

Bei der Online-Beratung wird er zwar anonym beraten, doch Sie haben die Möglichkeit im **Gespräch eine persönliche Bindung** zu ihm aufzubauen. Zudem ist der Kunde von dieser neuen Art der Beratung **fasziniert**. Sie bieten ihm ein **Erlebnis**, das er so in Bezug auf seine Baufinanzierung noch nicht hatte.

So bleiben Sie ihm mit einer **einzigartigen Beratung** Im **Gedächtnis des Kunden** haften.

Die **KOKON Vertriebsstrategie** zeigt Ihnen in einem **3 monatigen „Training on the Job“**, wie Sie diese neue und **einzigartige Vertriebsmethode** anwenden und für sich nutzen. **Steigern Sie Ihren Umsatz bei gleichem Zeitaufwand**. Stellen Sie die Weichen für Ihre Zukunft! Wie?! Das erfahren Sie auf der nächsten Seite ...

Die KOKON- Vertriebsstrategie



Mehr Umsatz – unabhängig von Zeit und Ort!

Das Training ist eine Mischung aus **Präsenz- und Online-Training** und persönlichem Coaching. Während der **3-monatigen** berufsbegleitenden Ausbildung erhalten Sie alle **Werkzeuge**, die Sie für eine **professionelle Anwendung** der **KOKON Vertriebsstrategie** benötigen.

Ihr Trainer ist **Jan Hönle**. Er ist ein Mann der ersten Stunde im Online Verkauf von Baufinanzierungen und Finanzprodukten. Durch die Optimierung und die Anwendung der **KOKON Vertriebsstrategie** hat er seinen Umsatz auf rund **20 Mio. Euro Baufinanzierungssumme pro Jahr** gesteigert. Und dies als klassischer **Einzelkämpfer!** Zum persönlichen Werdegang von Jan Hönle erfahren Sie auf der letzten Seite dieser Broschüre noch mehr.

Neugierig geworden?

Den Trainingsablauf erfahren Sie auf der nächsten Seite ...

Die KOKON-Vertriebsstrategie

Trainingsplan

1. Monat

Präsenz-Training

2 Tage Einführung Online-Verkauf, Zielsetzung des Trainings

Online Verkaufsgespräch sind anders ...

-> Roter Faden, Sprachmuster, die „andere“ Gesprächsführung

Überblick über geeignete Beratungssysteme für den Online-Verkauf

Personalisieren des Online-Verkaufsgesprächs auf jeden Teilnehmer

Training des Verkaufsgesprächs in 2er Gruppen, Umgang mit Leads

Einrichtung der Marketing-Mühle mit Textbausteine zur sofortigen Nutzung

Textbausteine für den Presale und den Aftersale, Werkzeug Mailautomatisierung

Online-Coaching

Wöchentlicher Online-Erfahrungsaustausch mit der gesamten Gruppe

Wöchentliches Intensiv-Einzel-Coaching bis zum nächsten Präsenz-Training

-> Im 1-stündigen wöchentlichen Einzel-Coaching, werden Sie von Jan Hönle persönlich betreut.

Alle gelernten Inhalte werden sofort umgesetzt, sodass Sie schnellstmöglich mit der

Kundenberatung beginnen können



Die KOKON-Vertriebsstrategie

Trainingsplan



2. Monat

Präsenz-Training

2 Tage Erfahrungsaustausch, Ergebnisüberprüfung, Zielsetzung

„So erzeugen Sie einen Sog, dass Kunden bei Ihnen kaufen“

Internet-Marketing, Newslettermarketing, Blog, Podcast, Video

Es werden eigene Verkaufs-Videos erstellt, die den Kunden auf die Beratung einstimmen

Erstellung des Rahmengerüst Ihrer Internetseite, die verkaufen hilft.

Online-Coaching

Wöchentlicher Online-Erfahrungsaustausch mit der gesamten Gruppe

Wöchentliches Intensiv-Einzel-Coaching bis zum nächsten Präsenz-Training

-> Im 1-stündigen wöchentlichen Einzel-Coaching, werden Sie von Jan Hönle persönlich betreut.

Es werden alle ihre Fragen zur eigenen Internetstrategie beantwortet.

und die weitere Vorgehensweise besprochen

Die KOKON-Vertriebsstrategie

Trainingsplan



3. Monat

Präsenz-Training

2 Tage Erfahrungsaustausch, Ergebnisüberprüfung, Zielsetzung

„So bewegen Sie Ihren Kunden zum Abschluss“ – Erlebnisorientierter Online-Verkauf

Kunden ohne Ende durch Netzwerkmarketing

Online-Werbung mit Google Adwords und Yahoo Internetmarketing

Zusammenfassung – Schlussbesprechung – Zielsetzung

Der KOKON-Club – regelmäßiger Austausch von Online-Verkäufern

Online-Coaching

Wöchentlicher Online-Erfahrungsaustausch mit der gesamten Gruppe

Wöchentliches Intensiv-Einzel-Coaching bis zum nächsten Präsenz-Training

-> Im 1-stündigen wöchentlichen Einzel-Coaching, werden Sie von Jan Hönle persönlich betreut.

Es werden alle ihre Fragen zur weiteren Entwicklung bearbeitet

Restliche Fragen zur KOKON-Strategie werden geklärt

Die KOKON- Vertriebsstrategie



Sind Sie reif für die KOKON Vertriebsstrategie?

Dieses Training ist ideal für alle **Finanzdienstleister**, die mit den neuen Medien **mehr Geschäft machen** möchten und **einfacher verkaufen** wollen.

Internet, E-Mail und Computer gegenüber sind Sie aufgeschlossen und gehören zu Ihrem Arbeitsalltag. Sie sind Neuem gegenüber **offen** und bereit, etwas Zeit in ein neues **Verkaufs-Abenteuer** zu investieren.

Wenn diese Eigenschaften auf Sie zutreffen, dann **bewerben Sie sich** unter **www.kokon-vertriebsstrategie.de**. Hier erhalten Sie auch weitere Informationen.

Teilnahmebedingungen :

Seminarpreis **1.250,- Euro** zzgl. MwSt. pro Person und Monat
(bei kompletter 3-monatiger Buchung – Übernachtungskosten trägt der Teilnehmer selbst)

Max. 6 **Teilnehmer** pro Seminar

Trainingsort ist das Seehotel in 91738 Langlau (bei Nürnberg)

Die KOKON- Vertriebsstrategie



Ihr Trainer



Jan Hönle

Am **17. Dezember 1968** wurde ich in Gunzenhausen/Bayern geboren. Nach dem **Abitur** schlug ich im September 1989 meine berufliche Laufbahn ein. In der Wahlheimat Karlsruhe erlernte ich den Beruf des **Versicherungskaufmanns** im Innen- und Außendienst bei einem der größten Versicherungsgesellschaften Europas. Dort sammelte ich in der Zeit von **1992 bis 2000 reichlich Erfahrung** im Finanzierungs- und Versicherungsvertrieb.

Anfang 2001 machte ich mich **selbständig als Versicherungsmakler** und spezialisierte mich auf die Baufinanzierung. Seit dieser Zeit befasse ich mich intensiv mit dem Thema **Online- und Internet Marketing**. Als ich dann **2005** von der Möglichkeit der **Online-Beratung** erfahren habe, war ich sofort begeistert. Ich erstellte Verkaufssystematiken dafür und optimierte diese. So konnte ich als **Einzelkämpfer** meinen Absatz von Baufinanzierungen von Anfangs 3 Mio. Euro bis auf **20 Mio. Euro pro Jahr** steigern. Und dies **mit dem gleichen Zeitaufwand** als vor 2005. Mittlerweile berate ich bis zu 50 Familien **online** pro Monat.

Die KOKON-Vertriebsstrategie

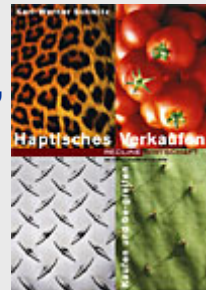


Der Mentor



Karl-Werner Schmitz

Er ist der „Haptische“. Als Haptischen Verkaufshilfen, „Verkaufen“ (erschienen Verkaufstrainer hat er dies eindrucksvoll unter



Mitinhhaber von 4 Patenten zu Autor des Buches „Haptisches 2004 im Redline Verlag) und in den letzten 15 Jahren Beweis gestellt.

Karl-Werner Schmitz zählt zu den 100 führenden Verkaufstrainern in Deutschland und repräsentiert ein komplexes Wissen in Rhetorik, Körpersprache, NLP, Mentaltraining, Persönlichkeits- und Erfolgswicklung. Vor allem ist er Praktiker, auch heute noch. Er weiß, worauf es wirklich ankommt.

Er hat schon weit vor 2005 die Veränderungen und die sich daraus ergebenden Chancen des Internets und Online-Verkaufs erkannt. Die KOKON-Vertriebsstrategie basiert auf seinen Recherchen und wurde von ihm maßgeblich beeinflusst.



Die KOKON- Vertriebsstrategie



Kontakt Daten

Jan Hönle
Brückenstr. 7
91785 Pleinfeld

Tel. 0 91 44 / 92 70 982
Fax 0 91 44 / 92 70 983

eMail: info@kokon-strategie.de
Insider-Infos: www.kokon-strategie.de